

RESEÑAS DE LIBROS

Alexander J. FIELD, Gregory CLARK y William A. SUNDSTROM (eds). *Research in Economic History* 22. Amsterdam: Elsevier, 2004, pp. 325.

Este volumen consta de una introducción y seis artículos independientes: tres sobre agricultura, dos sobre la Gran Depresión y uno sobre las migraciones interiores en los Estados Unidos. La elaboración es algo original, puesto que lo podríamos definir como un libro-revista. Más concretamente, se elabora anualmente por un consejo editorial y recoge diversos artículos que han superado un proceso de evaluación externa. Como sus mismos editores indican en la introducción, su objetivo es servir de complemento a las grandes revistas del área, publicando artículos que, por su mayor extensión, tienen difícil cabida en ellas. En términos generales, los artículos publicados se corresponden bastante bien con lo que se ha venido en llamar Nueva Historia Económica.

El volumen comienza con un análisis por parte de Frederic L. Pryor de las características de la Revolución Neolítica. Tal como ya ha sucedido con la revisión de la Revolución Industrial, este autor es partidario de matizar el carácter explosivo del fenómeno. Por ello señala que la transición de la recolección y la caza a la agricultura fue mucho más gradual y menos dramática de lo que inicialmente se pensaba, porque durante mucho tiempo convivieron ambos tipos de prácticas. Para llegar a dicha conclusión utiliza información sobre sociedades de caza y recolección que han

sobrevivido hasta la actualidad o tiempos recientes. Desde mi punto de vista, ésta es la principal crítica que se puede hacer a dicho trabajo, puesto que no sabemos si su muestra se corresponde con sociedades que han evolucionado de forma «normal», o se encuentra sesgada hacia grupos que han fracasado en la transición, y por ello han mantenido su forma primitiva, o hacia grupos humanos relativamente aislados en ambientes ecológicos particulares y que no llegaron a experimentar el influjo de la Revolución Neolítica.

El siguiente capítulo comienza diez mil años más tarde. En él, Gregory Clark presenta una estimación anual de los precios agrícolas ingleses desde 1209 hasta 1914 que combina 26 series individuales procedentes tanto de su propia investigación como de otros trabajos ya publicados. El capítulo también incluye un apéndice de 63 páginas con todos los datos. Los resultados tienden a reforzar –como era de esperar– la tesis del autor sobre el lento crecimiento de la productividad en la agricultura inglesa durante el período de la Revolución Agraria.

En el tercer capítulo, también dedicado a la agricultura, Giovanni Federico –avanzando algunos de los resultados de su libro de próxima aparición sobre el tema– estima la producción agrícola mundial desde 1800 hasta 1938. Su conclusión es optimista: la producción agraria creció más de-

prisa que la población en todos los continentes, aunque lo hizo mucho más rápido en los países de nueva colonización y en la Europa del Este que en la Europa Occidental y Asia. Es decir, el crecimiento fue mayor en aquellos países que aún disponían de tierras libres y donde, por tanto, existían posibilidades de crecimiento extensivo. Asimismo, la producción creció con más rapidez antes de la Primera Guerra Mundial que durante el período de entreguerras, y en el subsector ganadero más que en el agrícola. Mi impresión sobre este artículo es que se trata de una contribución relevante y central a nuestro conocimiento de la historia económica moderna y que convendría que incluyéramos sus conclusiones y tablas en nuestras clases de licenciatura.

Barry Eichengreen y Kris Mitchener estudian la relación entre la excesiva expansión del crédito y la Gran Depresión. Los autores usan un indicador del aumento de los créditos, que ellos mismos han creado, para señalar la especificidad de la década de 1920, y tratan de demostrar que existe una correlación entre la severidad de la depresión y dicho indicador en los diversos países. Asimismo, complementan dicho análisis macroeconómico con estudios sectoriales sobre el mercado inmobiliario y los bienes duraderos y tecnológicos. En general, las conclusiones son bastante convincentes y tienen importantes implicaciones en términos de política económica aunque, sin embargo, no creo que puedan alterar de forma dramáti-

ca la forma en que se interpreta la Gran Depresión.

El artículo de Jacob Madsen también realiza un análisis comparativo y macroeconómico de la Gran Depresión, aunque, a diferencia de los autores anteriores, se centra en los mercados de productos y trabajo más que en los mercados crediticios. Como tantos otros ya habían hecho con anterioridad, trata de descubrir si salarios y precios eran rígidos, llegando a la inesperada conclusión que los primeros eran más flexibles que los segundos. Por tanto, la propagación de la depresión fue generada principalmente por el lento ajuste de los precios a los cambios en los niveles de salarios nominales. Sin lugar a dudas este «revolucionario» resultado generará una larga controversia a lo largo de los próximos años.

El volumen acaba con una contribución de Joshua Rosebloom y William Sudstrom sobre la emigración interestatal en los Estados Unidos. Utilizando los datos censales individuales disponibles gracias al proyecto IPUMS (*Integrated Public Use Microdata Series*) estudian la propensión a emigrar de la población norteamericana desde 1850 al año 2000, concluyendo que ésta tiene una forma de U invertida, al decaer desde 1850 hasta el año 1900, creciendo desde entonces hasta 1970, para volver a retroceder desde este último año. Después de analizar una serie de factores —edad, sexo, raza, orígenes familiares, estructura familiar y educación—, los autores concluyen que el

incremento de la educación de las familias fue la principal causa del incremento en la propensión a emigrar desde principios del siglo XX. Un problema de dichas conclusiones –del que los mismos autores son conscientes– es que la variable educación pueda enmascarar otros factores –como, por

ejemplo, la renta familiar disponible–, y que éstos sean los reales causantes del incremento de la emigración.

Joan R. ROSÉS
Universidad Carlos III de Madrid
Universitat Pompeu Fabra

Peter BERNHOLZ. *Monetary Regimes and Inflation: History, Economic and Political Relationships*. Cheltenham, RU y Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2003.

El libro de Peter Bernholz, *Monetary Regimes and Inflation*, es un sugerente texto sobre la importancia de los regímenes monetarios en la estabilidad del nivel de precios. La originalidad del texto radica en su aproximación al problema de la inflación desde una triple perspectiva que combina economía, política e historia. Esta multidisciplinariedad lo convierte en un texto de referencia para especialistas tanto en teoría económica como en política económica o historia económica.

Se trata de una recopilación del trabajo del autor durante más de veinte años. El texto responde a dos preguntas básicas: las causas políticas y económicas de un proceso inflacionario y las reformas monetarias necesarias para acabar con un episodio de inflación. Estas cuestiones se abordan a través de un análisis histórico comparativo de 29 casos de (hiper-)inflación, de los cuales más de la mitad han ocurrido desde la década de 1990.

El autor explica que los peores episodios de hiperinflación se han

originado en el siglo XX como consecuencia de reglas de control de la oferta monetaria en un régimen monetario fiduciario. En los sistemas monetarios metálicos, aunque se produjeron casos de adulteración de la moneda, no hubo casos de hiperinflación. A la hora de abordar el estudio de los casos históricos que plantea el libro, se debe tener en cuenta el sentido del término hiperinflación. Peter Bernholz considera la diferencia entre inflación e hiperinflación como un problema que va más allá de la definición de la dimensión que adopte el incremento del nivel general de precios. Un proceso de hiperinflación se inicia cuando se alteran las pautas de consumo, de modo que los agentes tratan de cambiar la moneda local por otras divisas o bienes. Esta situación se produce cuando el dinero pierde la función de reserva de valor. En los casos de sistemas monetarios metálicos, el valor intrínseco de la moneda en el mercado de bienes impide que el dinero pierda la función de reserva de valor. Así, las hiperinflaciones se

producen en regímenes monetarios fiduciarios en los que los bancos centrales están sometidos a las presiones políticas. En estos casos, la monetización del déficit presupuestario constituye una fuente directa de recursos para el gobierno.

En esta primera parte del libro, el autor se centra en explicar, gracias al análisis de un extenso número de ejemplos históricos, las causas de la inflación en un régimen monetario metálico y los procesos de inflación/hiperinflación en sistemas monetarios fiduciarios. En los dos primeros capítulos el autor presenta una breve descripción histórica de los dos conceptos básicos del libro: regímenes monetarios e inflación. En el capítulo 3 se analizan los casos de inflación en los sistemas monetarios metálicos. Los dos siguientes capítulos desarrollan el estudio de episodios históricos inflacionarios en sistemas monetarios fiduciarios. En el capítulo 4 se estudian las inflaciones moderadas, mientras que en el 5 se analiza una gran variedad de ejemplos de hiperinflación.

El capítulo 6 constituye un apartado puente entre la primera parte –causas de la inflación– y la segunda –reformas monetarias. El autor desarrolla un modelo teórico con el objetivo de estilizar las causas de la inflación que han ido apareciendo en los capítulos precedentes. Este apartado presenta un marco analítico formal para un ciclo inflacionario completo definido en cuatro periodos. Según el modelo, en el primer momento el gobier-

no introduce papel-moneda, con una paridad de cambio fija respecto al metal, para cubrir un déficit presupuestario. Los agentes emplearán el papel moneda para las transacciones internas, por el menor coste de transporte, mientras que la moneda metálica debe ser empleada en las transacciones con el exterior, para cubrir el déficit de la balanza por cuenta corriente. En un segundo periodo, el gobierno emite nuevamente papel-moneda, de modo que se excede el máximo que los agentes están dispuestos a aceptar. Así, éstos cambiarán el papel-moneda por dinero metálico, de modo que la autoridad monetaria comienza a perder las reservas. En un tercer periodo, el gobierno, que ve reducirse las reservas metálicas, impone el curso legal del papel moneda. Como consecuencia, el dinero-papel expulsa del mercado a la moneda metálica –ley de Gresham. En el último periodo, el gobierno continúa monetizando el déficit presupuestario hasta que se rompe la paridad cambiaria entre el papel moneda y la moneda metálica. El nivel de precios se incrementa y el tipo de cambio del papel se deprecia respecto al metal. La balanza de pagos pasa a mostrar superávit comercial y se sustituye el papel moneda por moneda metálica estable –ley de Thiers.

Una vez expuestas las causas de la inflación, la segunda parte del libro explica los métodos empleados para estabilizar los precios, diferenciando las técnicas usadas en los casos de inflación «moderada» (capítulo 7) e

inflación «astronómica» (capítulo 8). En esos capítulos se describen, con la ayuda del análisis histórico comparativo, las condiciones políticas y económicas para terminar con éxito tanto con las inflaciones como con las hiperinflaciones.

En el caso de la estabilización de inflaciones moderadas, las reformas institucionales deben servir para limitar la influencia de los gobiernos. Estas medidas institucionales han variado a lo largo de la historia: introducción de un estándar metálico con paridad fija y libre convertibilidad, independencia del banco central o fijación del tipo de cambio de la moneda nacional a una divisa estable. En el caso de la finalización de un proceso hiperinflacionario, las condiciones políticas son especialmente relevantes. Es necesario restablecer la confianza de los agentes en la moneda nacional, para lo cual se exige acabar con la monetización de los déficits presupuestarios, independizar al banco central o anclar nominalmente la moneda a una divisa estable y contar con el apoyo de la financiación internacional.

Se trata, por tanto, de unos paquetes de medidas de corte monetarista, en los cuales el autor trata de enfatizar la importancia de las actuaciones de política económica para el éxito de su aplicación. Enfoque monetarista, ya que considera que la infla-

ción se origina principalmente por las variaciones en la oferta monetaria. Sin embargo, no toma el empleo de la política monetaria como una mera regla matemática, sino que enfoca la explicación hacia el análisis de las presiones políticas que se originan en la aplicación de las medidas monetarias.

El autor ha hecho un esfuerzo consciente para minimizar el análisis matemático. No obstante, esto no lo convierte en un libro descriptivo. Aunque provisto de una amplia descripción de hechos para cada caso, Peter Bernholz emplea en el desarrollo del libro un sólido marco teórico de macroeconomía abierta. Se trata de un libro de recomendada lectura, conciso y bien estructurado, en el que el autor muestra una gran habilidad para estilizar los hechos. Sin embargo, hay que matizar que no es un libro de historia económica, sino de economía histórica. Es decir, Peter Bernholz no busca realizar una contextualización completa de cada caso histórico, sino que pretende definir los rasgos comunes de los diferentes episodios inflacionarios, con el objetivo de marcar las enseñanzas que la historia nos ofrece para una mejor comprensión de los fenómenos económicos.

Pilar NOGUÉS MARCO
Institut d'Etudes Politiques de Paris

Luis PERDICES (ed.). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Síntesis, 2003. pp. 527 páginas; 28 euros.

La elaboración de manuales de historia de las doctrinas, ideas, análisis o pensamiento económico no cuenta con una larga tradición en España. El primer trabajo de factura española, el manual de Pedro Lluch i Capdevilla, fue publicado en 1935, en un periodo en el que se tradujeron las obras de Gide y Rist (1927), Gonnard (1931), Spann (1934), Totomiantz (1934) y Conrad (1933). Con la excepción del texto de Beltrán (1961), no es hasta tiempos recientes que se han editado manuales de autores españoles –Martínez Echeverría (1983), Argemí (1987), Barbé (1996), Naredo (1987) y De la Iglesia (ed., 1994)–, aunque siguen siendo mayoría los textos traducidos, textos que, generalmente, son los empleados en la enseñanza de esta materia en las facultades de Economía en España. En este contexto, el manual editado por Luis Perdices y en el que ha colaborado un amplio número de especialistas con larga experiencia en la docencia de esta materia en varias universidades españolas no deja de ser un acontecimiento en el panorama de este tipo de trabajos en España. Como expresa el editor en el Prólogo del trabajo, el manual se procura una ventaja competitiva al adaptar su contenido al marco específico de las enseñanzas de esta materia en las licenciaturas de Economía y Administración de Empresas de la Universidad Española.

El texto comprende dieciséis capítulos que estudian la evolución del

pensamiento económico desde los primeros escritos escolásticos hasta la actualidad, y tres apéndices. El primero de estos últimos es un original y útil catálogo de los manuales de historia del pensamiento económico, que Luis Perdices, su autor, clasifica en siete grupos, según los diferentes enfoques adoptados para interpretar la evolución de la ciencia económica. De acuerdo con el propósito pedagógico de la obra, cada capítulo incluye unas breves notas biográficas de los principales autores estudiados, un listado de los conceptos clave, una serie de preguntas a disposición del alumno y el lector y, en algunos casos, una guía de lectura de los textos originales y de la historiografía más significativa, que, en la mayoría de las ocasiones, se ciñe a los textos disponibles en castellano.

La publicación de un manual de historia de las ideas económicas supone una cuidada reflexión previa sobre el propósito, el contenido, los enfoques a adoptar, el público objetivo, la función de la disciplina en el conjunto de la formación de los economistas y muchas otras cuestiones, cuyo resultado final se plasma implícitamente en el texto. En consecuencia, su lectura sugiere innumerables reflexiones, alguna de las cuales mencionaré a continuación.

No cabe duda de que uno de los primeros problemas que plantea la elaboración de un manual como el que

tratamos es la selección y organización de sus contenidos. En este caso parece claro que se parte de la suposición, como sucede en algunas de las universidades a las que pertenecen buena parte de los autores, de la existencia de una asignatura en segundo ciclo que aborda la historia del análisis económico moderno en la última mitad del siglo. Esto explica el escaso espacio concedido a este periodo, que apenas es esbozado de forma descriptiva. En cuanto a su estructura y contenido, sin entrar en las complejas discusiones sobre la terminología y la clasificación de los economistas en grupos o tendencias, la mayor parte de los capítulos se centran en las aportaciones de los principales autores y escuelas, cuya selección puede considerarse ortodoxa, aunque el manual dedica un espacio algo más amplio del habitual a los escolásticos y mercantilistas españoles más destacados. No obstante, dos capítulos ofrecen un planteamiento temático, el dedicado a la teoría monetaria y los desarrollos analíticos contemporáneos, lo cual parece una forma adecuada, particularmente en el último caso, de abordar estos temas.

El carácter colectivo del trabajo plantea la cuestión relativa al enfoque adoptado a lo largo del mismo. Desde luego, no se observa un enfoque dominante, y parece que el editor, en este aspecto, ha respetado estrictamente los planteamientos de los distintos colaboradores. Sin embargo, esta pluralidad de enfoques no logra eliminar la continuidad del argumen-

to histórico a lo largo del trabajo, algo que sin duda responde a unas adecuadas directrices de edición. Algún capítulo recuerda a una cierta «whig history», es decir, una historia de la ciencia económica en progreso continuo hasta culminar en el paradigma actualmente dominante; no obstante, en general se observa un esfuerzo por situar las teorías en el contexto intelectual y político de su época. Por tanto, no se trata de un texto dirigido a un público académico y que ofrece una interpretación unitaria de la historia del pensamiento económico de acuerdo con determinadas categorías epistemológicas, con el fin de ofrecer a la profesión un punto de vista sobre la evolución de la ciencia económica –véase la perspectiva austriaca del manual de Rothbard, el famoso manual «absolutista» de Blaug o el trabajo *La Economía en Evolución* (1987) de Naredo, por citar los disponibles en castellano. Al contrario, más bien podríamos decir que el segmento competitivo del trabajo lo constituyen las traducciones castellanas de los manuales de Ekelund y Hébert (1994), Rima (1995), Backhouse (1988) o Landreth y Colander (2002) –cuya traducción mexicana es realmente desafortunada–, todos ellos dirigidos a la enseñanza de pregrado. El manual de Zamagni y Screpanti (1997), también traducido al castellano, incide más en el pensamiento económico posterior a la Segunda Guerra Mundial, pero el texto se caracteriza por cierta opacidad en algunos pasajes, que no facilita su comprensión.

No sabemos cómo se ubicará la disciplina de la historia del pensamiento económico en la futura reforma propiciada por la integración en el espacio educativo europeo. Naturalmente, el futuro traerá nuevos retos que habrá que afrontar con respuestas y estrategias educativas hasta ahora poco exploradas. Es posible que la docencia de nuestra disciplina, integrada de una forma u otra en los nuevos planes de estudios, obligue a aceptar ciertas imperfecciones o huecos en los programas, si nos atenemos a los estándares representados por los temarios completos o los manuales comprensivos. En consecuencia, se trata de una buena oportunidad para reflexionar sobre nuestro papel como docentes y retomar la

máxima de Alfred Marshall de «*training not filling the minds*» («formar, no llenar las mentes»), contribuyendo a crear mentalidades abiertas a la discusión, la crítica y la duda racionalmente sustentada, más que meros agentes de la simple transmisión de conocimientos. Desde luego, esto exigirá la creación y adaptación de los materiales docentes existentes, incluyendo los manuales, con el fin de complementar y dar algún sentido al conocimiento parcelado y hasta cierto punto codificado que caracteriza parte de las enseñanzas de Economía en las facultades españolas.

Juan ZABALZA
Universidad de Alicante

Luis PERDICES DE BLAS y John REEDER. *Diccionario de Pensamiento Económico en España (1500-2000)*. Madrid: Fundación ICO y Editorial Síntesis, 2003. Pp. 925.

Cuando una disciplina, en este caso la historia del pensamiento económico español, experimenta rápidos avances en muy diversas direcciones, precisa su consolidación a través de obras que posibiliten su efectiva divulgación, y que constituyan el punto de partida para nuevas investigaciones. Esta es la perspectiva desde la que celebrar la aparición de este *Diccionario*, concebido como «herramienta útil para el investigador, el historiador, el economista y el público en general que desee encontrar un dato concreto o profundizar en un tema de-

terminado». Sus autores, apoyados por un amplio y eficaz equipo, han plasmado en la obra un considerable esfuerzo para recoger las más actuales aportaciones, en buena medida, como se reconoce en el prólogo, procedentes de la colección *Economía y Economistas Españoles*, dirigida por el profesor Fuentes Quintana, cuyos últimos volúmenes acaban de ver la luz.

Escribe John Reeder en la voz «Canga Argüelles», que «el fin de la obra no era exponer un cuerpo de teorías novedosas, sino servir de libro de

consulta y de divulgación, recopilatorio por lo tanto por definición. Todos los diccionarios son necesariamente fragmentarios y asistemáticos». Si bien se refiere al célebre *Diccionario de Hacienda* del economista asturiano, pudiera sospecharse que estuviera, consciente o inconscientemente, justificando su propio proceder. Y, en tal caso, cabría afirmar que habría llegado demasiado lejos en su autocrítica, pues el resultado no es, ni mucho menos, asistemático. Más bien al contrario, si se atiende a la relación de voces insertas en este *Diccionario*, hay detrás una apreciable y cuidada labor de planificación. Por un lado, se encuentran aproximadamente dos centenares de voces de carácter biográfico, que incluyen la práctica totalidad de los principales economistas españoles del período considerado. Por otro, veintiuna voces temáticas recogen los principales debates en los que intervinieron aquéllos, completando este panorama otras treinta y cinco dedicadas a instituciones y corrientes de pensamiento, y veinticinco más en torno a la difusión en España del pensamiento económico extranjero.

Aunque este planteamiento hace especialmente atractiva la obra, al abarcar todos los aspectos y enfoques relevantes en la materia, lo cierto es que de esta combinación de criterios han surgido problemas que no siempre se han resuelto de forma satisfactoria. Así, se ha hecho presente la amenaza de la reiteración de contenidos. Una misma cita puede encon-

trarse hasta en cinco voces distintas y, lo que es más grave, páginas enteras aparecen reproducidas en varias ocasiones. En otros supuestos se ha incurrido en el peligro opuesto, el de la incongruencia entre diversas entradas.

Poco cabe resaltar de las voces biográficas. La nómina de economistas es muy completa, hasta el punto de que apenas existe figura de alguna entidad que no haya encontrado su reconocimiento. El único flanco débil que cabe detectar es el que hace referencia a los socialismos, abarcando desde las corrientes utópicas de comienzos del siglo XIX hasta el marxismo contemporáneo, pasando por el anarquismo. De entre todos sus representantes, sólo Ramón de la Sagra y Jaime Vera han sido destacados en voces independientes y, en ambas ocasiones, de reducida dimensión. Habrá quien opine que el socialismo español, por su bajo nivel analítico, no merecía mejor suerte, pero aun así, cuando menos habría debido mencionarse la labor de los historiadores económicos marxistas, entre los que se encuentran representantes de una solvencia científica fuera de toda duda.

Como explican los autores en su prólogo, han decidido rescatar sólo a cinco economistas españoles contemporáneos: «Enrique Fuentes Quintana, Luis Angel Rojo y Manuel Varela, como catedráticos que en sus cargos en la administración estatal influyeron considerablemente en la configuración de la economía española; y

Andreu Mas-Colell y Xavier Sala i Martín como investigadores de reconocimiento mundial». Este criterio es indudablemente legítimo y respetable, por lo que sólo cabe desear que no se sientan heridos en su vanidad los demás economistas españoles vivos.

Respecto al contenido de las voces, es cierto que no siempre ha podido eludirse esa monotonía en la acumulación de datos que suele caracterizar a los diccionarios, pero está bastante mejor escrito de lo habitual en textos similares. Incluso puede afirmarse que el nivel alcanzado en algunas ocasiones es muy alto, especialmente en los temas y economistas más cercanos a los autores. Este es el caso de la voz «Debate sobre el establecimiento de una ley agraria», firmada por Luis Perdices, mientras que John Reeder hace gala en su prosa de su característica brillantez, recurriendo a excelentes e imaginativos recursos, como cuando dedica más de una página a reproducir los deliciosos títulos de los memoriales de Martínez de Mata. Tampoco desmerecen muchas de las aportaciones de sus colaboradores, que en no pocas ocasiones parecen proceder de investigaciones originales. Por ello, la irregularidad, esa compañera inseparable en proyectos de tal ambición, se hace todavía más notoria. Es también posible encontrar voces con un contenido tan básico que, si a duras penas

podrían satisfacer al lector no especialista, en poco o en nada ayudarían al investigador.

Lo que sí resulta de una indudable utilidad es la recopilación bibliográfica que acompaña a cada una de las voces, cuya confección ha supuesto un esfuerzo muy destacable. En ella se suministra información muy actualizada en torno a las reediciones modernas de los textos clásicos, así como los principales estudios sobre el autor o la materia. No se limita a reflejar las últimas aportaciones, sino que recoge otras muchas fuentes, incluso aquellas que son de difícil acceso, al encontrarse publicadas en revistas no económicas o por editoriales locales de escasa difusión. No creemos exagerar si indicamos que este repertorio constituye uno de los grandes atractivos del *Diccionario*.

Luis Perdices y John Reeder han acertado al diseñar un producto editorial que, aunque por diferentes motivos, ha de gozar de gran aceptación entre distintos colectivos de potenciales lectores. Cabe esperar que en las sucesivas ediciones a las que sin duda llegará esta obra puedan corregirse algunas de sus debilidades, mejorando progresivamente su contenido.

José Luis MALO GUILLÉN
Universidad de Zaragoza

Carlos BARCIELA (ed.). *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*. Barcelona: Crítica, 2003.

Esta colección de ensayos sobre los veinte primeros años del franquismo viene a rellenar un vacío muy notable en la historiografía española, dado el interés creciente que despierta esta etapa de nuestra historia. Aun a pesar de los fructíferos esfuerzos realizados en los últimos años en la cuantificación del atraso acumulado durante la autarquía, poco se había avanzado en el desarrollo de una interpretación global del mismo. Por este motivo, seguía sorprendiendo la vigencia de viejas tesis, débilmente contrastadas y poco sostenibles a la luz de los avances en la teoría del crecimiento y de la aparición de nuevas investigaciones sobre el período. Este libro, que se acerca desde diversos ámbitos a los condicionantes del estancamiento económico, tiene la virtud de conseguir renovar el consenso acerca de las distorsiones provocadas por la política autárquica, a la vez que aportar nuevos elementos para comprender la magnitud del retroceso experimentado por la economía y la sociedad española. Ello, además de realizar en muchos de sus capítulos una buena síntesis de la amplia bibliografía que se ha ido desplegando en la última década con relación a esta etapa del franquismo.

Cabría preguntarse qué nos dice esta colección de ensayos acerca de la interpretación del estancamiento económico durante estos años. Tal y como señala en el prólogo Luis An-

gel Rojo, se renueva el consenso acerca del papel central de la política económica en la explicación del fracaso económico del primer franquismo. Los pilares en los que se articuló su acción fueron la autarquía, el intervencionismo extremo y el desplazamiento de la iniciativa privada. Este tipo de actuaciones tuvieron unos efectos negativos sobre la asignación eficiente de recursos, y provocaron graves desequilibrios en la estructura productiva, la proliferación del mercado negro y la agudización de los desequilibrios de la balanza de pagos.

A través de una aproximación econométrica, en línea con los desarrollos recientes de la literatura empírica sobre crecimiento, Jordi Catalán llega a conclusiones que refuerzan el papel distorsionante de la política económica en la explicación del retraso acumulado durante estos años. Su análisis pone de relieve que los daños provocados por la Guerra Civil y el aislamiento internacional del régimen franquista, tan remarcados por la literatura, no son suficientes para explicar un crecimiento inferior a la media europea. Más bien fueron las distorsiones en los precios, provocadas por el excesivo control de los mercados, las que impidieron a España aprovecharse de su desfase tecnológico, tal y como estaba haciendo el resto de naciones europeas tras la Segunda Guerra Mundial.

En el capítulo relativo a la agricultura, Carlos Barciela y M^a Inmaculada López realizan un amplio y detallado análisis de la política agraria en sus distintas facetas. Además de remarcar los negativos efectos de la intervención en los mercados agrarios, y el consiguiente desarrollo del racionamiento y el estraperlo, realizan un análisis crítico de las políticas de defensa de la propiedad y de la política de riegos y de colonización en los cuarenta, así como de las políticas de concentración parcelaria y colonización en los cincuenta. Califican de «estruendoso» el fracaso de la política agraria, a la vez que señalan que la recuperación de la producción en los cincuenta, y la modernización del sector en los sesenta, tuvieron lugar a pesar de la política agraria y se vieron favorecidas por la mejora de las relaciones con el exterior. Un elemento destacable, y que enlaza con opiniones defendidas en otros capítulos del libro, es que la política de defensa de la propiedad se puso al servicio de la «desmovilización» de masas y de la sumisión al régimen de los propietarios de las tierras.

También en el capítulo relativo a la industria, José Antonio Miranda atribuye el estancamiento industrial a la política económica de las autoridades franquistas, y más en concreto a un modelo de industrialización que dejaba de lado a la iniciativa privada y al sector exterior. Sus reflexiones acerca de la recuperación del crecimiento en los cincuenta sintetizan algunas de las aportaciones más recien-

tes de la historia económica española. La recuperación de las expectativas empresariales ante la mejor aceptación del régimen en el exterior y el alivio temporal en la balanza de pagos ganan peso frente a la tesis tradicional de que fue la mejora de la relación real de intercambio de la industria frente a la agricultura la que permitió la expansión de la industria.

Eugenio Torres realiza un repaso muy completo a la situación de la empresa durante la autarquía, y sintetiza las aportaciones más recientes de la historia empresarial en España. Para ello analiza el efecto de las políticas franquistas sobre el ritmo de creación de sociedades, sobre el desplazamiento de la iniciativa privada por la pública, y sus efectos sobre el tamaño medio de las empresas. De nuevo se ponen sobre la mesa los efectos distorsionantes de la política económica, que provocó profundos cambios en la estructura empresarial española. Entre estos cambios destaca el contraste entre el aumento del minifundismo empresarial y la creación de unas pocas empresas de gran tamaño promovidas por el INI. Además, se pone de relieve cómo la intensa creación de empresas públicas afectó al tamaño de la gran empresa en España y a su competitividad a nivel internacional. La gran empresa en España pasó de estar constituida por empresas de capital privado y extranjero antes de la Guerra Civil a quedar en manos de empresas públicas, con un tamaño relativo en términos internacionales más reducido y

con graves problemas de competitividad.

En otros capítulos se aportan elementos novedosos y sugerentes, que realzan la ruptura que supuso el franquismo en la tendencia modernizadora de la economía y la sociedad española. En el capítulo relativo a la demografía, David Reher resalta que los datos demográficos reflejan la imprevista de la guerra, pero no del primer franquismo, durante el cual continuó la transición demográfica iniciada en el primer tercio del siglo XX. El retroceso de la mortalidad infantil, a pesar de la penuria económica, es el elemento más sobresaliente, aunque las hipótesis planteadas para su justificación puedan resultar poco verosímiles. Este optimismo demográfico contrasta con el debilitamiento del capital humano que señala Clara Eugenia Nuñez, quien concluye que posiblemente en estos años se fraguara el actual desfase en capital humano de España respecto a Europa. La educación se puso al servicio de la «desmovilización» de la población, encajando perfectamente dentro de la represión de las masas.

Esta última tesis de la desmovilización, junto con la de la sumisión o subordinación de la política económica al servicio de la supervivencia aparece reflejada en otros capítulos del libro. Alvaro Soto Carmona nos describe un modelo de relaciones laborales «unitario», en el que el Estado agrupó a los agentes sociales en un «sindicato sumiso» a sus directrices. El único objetivo del Estado era el

mantenimiento del orden. Para ello contó con la colaboración de los empresarios, que, a cambio de aceptar una legislación laboral muy rígida, dispusieron de un amplio poder en el interior de sus centros y de un fuerte corporativismo frente al libre mercado. De modo que a los trabajadores se les privó de toda capacidad de protesta.

Del mismo modo, en el amplio repaso que realiza Francisco Comín del comportamiento de la Hacienda pública se pone una vez más de relieve la subordinación de las instituciones a los intereses de las clases que apoyan al régimen. La regresividad del sistema impositivo y la falta de voluntad política para impulsar una reforma tributaria completa, que se apoyase en los impuestos directos, dan muestra de ello. Además, en el comportamiento presupuestario contrastan la escasa capacidad de generar ingresos y la búsqueda del equilibrio presupuestario, que reflejan la contribución de la política fiscal al estancamiento de la economía española en un contexto europeo caracterizado por el papel cada vez más activo que desempeña el Estado en la economía a través de la política fiscal.

El capítulo en el que más claramente se pone de relieve la idea de subordinación de la política económica a los intereses del régimen es el de la política monetaria y el papel del Banco de España. Pablo Martín Aceña concluye que el Banco careció de iniciativa y no desempeñó su papel de autoridad monetaria. A través del análisis de las actas de la Comisión de

Estudios y del Consejo General del Banco, Martín Aceña nos revela que los técnicos y los directivos del banco estaban preocupados por el riesgo que entrañaba el aumento de la circulación fiduciaria, cuya responsabilidad atribuían al Tesoro. Si sus advertencias no trascendieron a instancias más elevadas fue porque las voces críticas eran acalladas. Todo ello constituye una muestra más del grado de control ejercido por las autoridades franquistas y de la tremenda subordinación del banco a los intereses del Gobierno y de su política industrializadora.

El mérito de la presente obra reside en haber compilado diversos aspectos de la actividad económica del primer franquismo, haciendo una revisión muy completa de las aportaciones más recientes realizadas en el campo de la historia económica. Es de destacar también el amplio consenso, alcanzado a través de capítulos con enfoques y temática tan diferentes, acerca del papel obstaculizador y distorsionante de la política económi-

ca. Así como el objetivo subyacente en cualquier ámbito de actuación del Estado autoritario, la búsqueda de la subordinación al régimen de la clase empresarial, al tiempo que la «desmovilización» de las clases populares, en la lucha por asegurarse una supervivencia pacífica.

A pesar de todas estas aportaciones, se echa en falta en este libro una aproximación cuantitativa al grado de atraso de la economía española durante estos años, así como un esfuerzo de interpretación general en el que casen las diversas piezas de la obra. Ese esfuerzo, bajo mi punto de vista, hubiera servido para poner de relieve algunas lagunas importantes de esta recopilación, como el papel del sector exterior y de la política exterior en la acumulación del atraso, las dificultades para incorporar tecnología y la paralización de un cambio estructural dinámico iniciado en el primer tercio del siglo XX.

María Teresa SANCHÍS LLOPIS
Universidad de Valencia

Pablo CERVERA. *El pensamiento económico de la Ilustración valenciana*. Valencia: Generalitat Valenciana, Biblioteca Valenciana, Colección Ideas, 2003. Pp. 633.

El libro de Pablo Cervera es fruto de la profunda investigación realizada para la elaboración de su tesis doctoral, dirigida por Vicent Llombart –quien prologa la publicación–, así como continuación de algunos trabajos que ambos, maestro y discípulo, ya han ofrecido juntos. Estamos ante

una aportación que se adscribe con todo rigor al campo de investigación propio de la historia del pensamiento económico, disciplina entendida aquí en un sentido *schumpeteriano* que va más allá del mero desarrollo de la teoría económica, al incorporar como objeto de estudio un espectro más

amplio de reflexión que incluye, entre otros, elementos de lo que hoy llamamos economía aplicada y de la propia historia económica. Por otra parte, el libro se adscribe a aquel conjunto de investigaciones que, partiendo de un enfoque «histórico» y «relativista» —en la terminología acuñada por M. Blaug—, bajo el epígrafe de «historias nacionales», considera que la estructura social, intelectual y política de cada lugar es muy relevante a la hora de interpretar el desarrollo de las ideas económicas. Se trata de una perspectiva que acoge de modo natural el desarrollo de los estudios regionales sobre el pensamiento económico español que emprendiera E. Lluch hace tres décadas a través del caso catalán, la cual, lejos de conducir a nacionalismos o a regionalismos estrechos y enaltecidos, viene reforzando y convirtiendo en argumento esencial el análisis de la circulación internacional del pensamiento económico, al mismo tiempo que, en paralelo, revelando una Ilustración española rica y diversa que de otro modo hubiera permanecido oculta bajo una losa deliberadamente monolítica que en el presente, hay que decirlo, todavía pesa demasiado. De manera que puede afirmarse sin paliativos que el libro de Cervera ilustra muy bien la vocación de elaborar interpretaciones provistas del argumento internacional, sin dejar de ser por ello una aportación precisa a la historia intelectual de un determinado territorio con personalidad propia, cual es el valenciano, siguiendo en este caso la estela que iniciara

A. Mestre con sus estudios sobre la figura poderosa y seminal de Mayans, logrando el autor, tras un enorme esfuerzo que consta a quien suscribe, una valiosa pieza con la que ir completando el necesario mapa de la historia del pensamiento social y científico español.

Cervera ha optado por ofrecer un producto muy extenso, detallado y completo, provisto de mucha información, conservando la estructura de una tesis doctoral profunda y prolija, en lugar de otro más afín a los usos editoriales del presente, centrado en la esencia acabada de su tesis, que se podría haber visto acompañado de un buen número de valiosos artículos científicos. El público no especializado en las cuestiones que aborda quizás pueda cuestionar la opción tomada, ya que le resultará más costoso hacerse con la interpretación general ofrecida, mientras que, muy posiblemente, quien sí trabaje su mismo campo le agradecerá a Cervera su generosidad —es el caso de quien suscribe—, ya que en una misma obra hallará lo que de otra forma estaría más disperso, incluido, al final de la misma, un exhaustivo y bien sistematizado catálogo de textos económicos valencianos publicados entre 1699 y 1826, que en sí mismo es un trabajo científico de particular interés y cuya sola extensión informa de la importancia de la materia estudiada. Previamente, tras una introducción relativa fundamentalmente a antecedentes, se suceden las cuatro partes en que se divide el libro. Las tres primeras es-

tán dedicadas a autores y, sobre todo, como es natural en todo estudio de historia del pensamiento económico, a obras, desde los textos ilustrados de economía política fundamentales, debidos a Enrique Ramos, Bernardo Danvila y Ramón Campos, hasta aquellos, en general algo más tardíos, en los que aparecen referencias de naturaleza filosófica y política, con elementos que hacen pensar en un incipiente liberalismo, escritos por León de Arroyal y Juan Sempere, pasando por los escritos de corte agrario de los José A. Valcárcel, Manuel Sisternes y José Cavanilles. A este nutrido y heterogéneo conjunto se suman sendos capítulos sobre las obras del género de viajes –que incorporan una vertiente económica– de Antonio Ponz y de Carlos Beramendi, por un lado, así como sobre el ámbito valenciano de las traducciones económicas, por otro. La cuarta y última parte del libro atiende, en primer lugar, al marco institucional constituido por la Junta Particular de Agricultura y Comercio de Valencia y su Reino y por la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Valencia, y se ocupa también, en segundo término, de ofrecer conclusiones y una sugerente interpretación final en la que se incorpora una compleja y rica perspectiva que combina los elementos generacional, espacial y cronológico, enlazando –y aportando argumentos de mucho interés– con lo que ya se había interpretado desde otras perspectivas sobre el ritmo y las fases de la intelectualidad valenciana del periodo estudiado.

El manejo directo y ordenado de las abundantes fuentes primarias nacionales y europeas, al igual que la afinada consulta de las secundarias, a través de una bibliografía oportuna y actualizada, permite a Cervera ofrecer una fotografía bien enfocada y nítida del pensamiento económico que sostienen los ilustrados valencianos, demostrando que en su vertiente doctrinal pesa mucho la tradición nacional que llega hasta Campomanes –además del «arbitrismo» previo, destacan Argumosa, Uztáriz, Ulloa y Zavala, al igual que los catalanes Capmany y Romá y Rossell–, a la vez que también influye tempranamente el pensamiento europeo, significativamente el italiano –de Muratori a Filangieri, pasando por Genovesi, el más reconocido–, con fuertes apoyos en el francés –a través de un elevado número de autores que incluye a Melon, Cantillon, Forbonnais, Condillac, Dangeul o Herbert–, así como en el germánico –esencialmente, Bielfeld. En cuanto al ideario sobre los problemas de la realidad económica valenciana, de la que aquellos ilustrados tuvieron una percepción cercana y frecuentemente lúcida, destaca el referido a la articulación del mercado interior y a la evolución alcista del precio de la tierra. El tratamiento de estos y otros aspectos económicos por parte de los autores del momento es una muestra más de que la historia del pensamiento económico, como expresamente expusiera J. A. Schumpeter, sirve, y mucho, a los fines más específicos de la historia económica,

poniendo sobre la mesa de estudio de esta disciplina elementos de los que difícilmente hubiera tenido noticia por otro conducto. En definitiva, respecto a todo lo anterior, Cervera, que también valora y explica cuidadosamente el engarce habido con la Ilustración gubernamental, especialmente a través de la intervención valenciana en la Sociedad Económica Matritense, concluye la existencia de dos modos diferentes de hacer economía, uno más central, oficial y cultivado, por un lado, y otro más local y vinculado a intereses productivos concretos, por otro, los cuales acabarán convergiendo a finales del siglo XVIII con el relativo triunfo de los planteamientos esenciales de la Ilustración española más avanzada.

Volviendo a una cuestión aludida anteriormente, un trabajo como el de Cervera –que se suma sobresalientemente a los que ya hay sobre Valencia, Cataluña, País Vasco, Andalucía, Galicia o Aragón– refuerza la idea motriz de que el pensamiento económico español es resultado también de una diversidad de discursos regionales. En este sentido, en línea con la labor de futuro que el profesor Llobat sugiere en el prólogo a Cervera, si se pretende una interpretación integral no unitaria que deje de figurar en un difuso segundo plano, todavía es necesario matizar más sistemáticamente la pluralidad territorial, a la vez que conocer mejor cuánto tuvieron de convergente e integrador los distintos programas regionales, a tenor de las interesantes propuestas

sobre el conjunto de España que algunos de sus protagonistas plantearon, a veces un tanto olvidadas o marginadas, así como valorar la aceptación de la diversidad presente en muchos escritos de quienes –es el caso del propio Campomanes– vienen siendo sesgadamente considerados como uniformadores a ultranza. Una vez más tendremos que volver la mirada hacia Ernest Lluch, quien ya identificó un pensamiento económico catalán cifrándolo en la toma de conciencia de una problemática económica relativa a un espacio determinado, de una parte, y en una institucionalización económica, política y cultural específica, de otra. De cara a profundizar la interpretación –y poder sostener más sólidamente la realidad de una Ilustración económica valenciana, por ejemplo–, convendrá examinar comparativamente la gradación de otros criterios, como el origen y el sostenimiento de las instituciones, la especificidad del contenido doctrinal y de la política económica defendida, la vigencia de una previa tradición económica territorial, la conciencia de pertenencia a un grupo con cierto sello autóctono, la particularidad de la evolución temporal del pensamiento y de la reforma, o la hegemonía de una propuesta de desarrollo que la convierta en representativa del territorio. En principio, cuanto mayor sea la intensidad con que se presenten criterios de esta índole, en mayor medida podrá hablarse de un programa regional con personalidad diferenciada e identificar las relaciones, similitudes y

diferencias respecto a las demás propuestas. Además, una vez delimitado con precisión el fenómeno de la pluralidad regional, será preciso intentar un análisis dinámico del periodo comprendido y de su proyección posterior en el tiempo, tratando de conocer la evolución que durante el siglo XIX tuvieron las diferentes realidades estudiadas. Posiblemente lo más significativo resida en conocer los elementos perdurables de la Ilustración y su transformación al calor de los cambios históricos, partiendo del hecho, cada vez más valorado, de que los fenómenos sociales y políticos que conduje-

ron al Estado liberal del ochocientos tienen un fundamento sólido en la mentalidad y en las realizaciones ilustradas. Seguir avanzando en esta dirección es una deuda pendiente que la historia del pensamiento económico en España tiene con el maestro que sigue siendo Ernest Lluch, a cuya memoria tan entrañable y justificadamente dedica Pablo Cervera su excelente libro sobre los autores económicos de la Ilustración valenciana.

Javier USOZ OTAL
Universidad de Zaragoza